

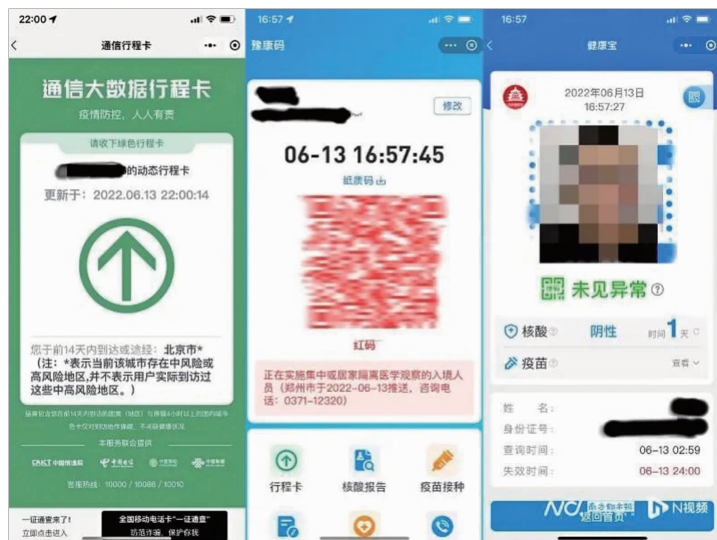
赴郑州沟通“取款难”寸步难行

## 河南多名村镇银行储户被强行赋红码

6月13日,网传信息显示,前往郑州沟通村镇银行“取款难”的储户被赋“红码”。

多位接受采访的储户称,在扫码填报个人信息后,其场所码或豫康码显示为“红码”,“赋码原因”为,“正在实施集中或居家医学观察的入境人员”等;但同行赴郑州的非储户人员健康码则未受影响。此外,还有多位未前往郑州的储户在填报信息后被赋为“红码”。

6月14日16时许,河南省卫健委值班室一名工作人员告诉记者,已接到投诉,目前正在调查核实中。



一位家住北京的储户的行程卡、豫康码及北京健康宝截图

## 储户到访郑州登记后被赋“红码”

还有几小时就到郑州了。张生找出其他储户此前拍照发到群里的“郑州车站西南出口到访登记”二维码,按照防疫要求报备个人和行程信息。6月12日下午,他从山东烟台乘火车前往郑州,此行是为了向河南有关部门沟通当地多家村镇银行无法取款的情况。

刚填报完信息点击提交,张生的手机重复响起“红码人员,请配合

隔离管控”的声音。页面下方的“赋码原因”显示,“正在实施集中或居家医学观察的入境人员”。突然而来的“红码”让张生感到担忧,烟台已经一个多月没有本土病例了,他也有半个月没有离开烟台了。

张生所在的几个储户微信群里,陆续也有人发现自己变成了“红码”。储户们分布在全国多个省份,此前他们曾约定:6月13日到郑州找有关部门沟通取款难问题。有人担心,储户们被针对性赋为“红码”。

郑州市12345热线在6月13日晚回应记者称:目前没有接到“外地来

郑州一律赋红码”通知,不过,多位赴郑州储户均向记者出示相关截图和视频称,自己曾经在扫码登记后变为“红码”。

## 尚未前往郑州的储户被“远程赋红码”

另有多位没有前往郑州的储户,也表示自己的豫康码或场所码变为“红码”。

一位家住北京的储户说,几日前有人将郑州站摆放的到访登记二维码拍照发到了微信群里,他在出

发去郑州前扫码登记了防疫信息,随后显示为“红码”,但他的北京健康宝一直是“绿码”,行程卡上也仅显示北京。

6月12日晚,人在广州的储户老鹏发现自己的粤康码突然变红,原因为“外省健康码红码人员”。随后,老鹏追溯到河南省给自己推送了“高风险”的健康状态,因而自己的粤康码和豫康码都是“红码”。为此,他拨打了两地防疫办电话获悉,若要解除健康码“红码”,需向河南方面申报转码。根据豫康码的转码要求,老鹏需要提交相关个人身份信息、72小时内两次核酸阴性证明、个人承诺书以及社区的转码证明。

家住北京的小危健康码也出现了与上文相似的异常状态。小危和妻子同为储户,两人的豫康码和河北健康码自6月12日被赋红码。豫康码页面上的赋码原因为“入境人员”,而河北健康码的状态与豫康码相关联,不过二人的北京健康宝均显示正常。6月13日下午,小危妻子的健康码已经转绿,但他的豫康码一直保持“红码”状态。

根据小危和老鹏回忆,曾有人在储户群里发过一张郑州车站的健康申报码,出于试一试的心态,他们都扫过这张二维码。多数接受记者采访的储户都有类似的经历。

## 同行的非储户为“绿码”

值得一提的是,多位与储户同行的非储户人员并未被赋红码。前述乘飞机抵达郑州的储户表

示,自己虽变为“红码”,但与其同行的一位非储户人士则一直为“绿码”,该储户已被转运到了安置点,同行人士尚可自由活动。储户老于一行5人在6月12日下午抵达郑州,他们早上从家乡驱车出发,下午5点准备入住酒店之际,老于发现自己的场所码变红了,此次出行5人中只有小成不是储户,也只有他的场所码颜色没有转红,其他4位储户纷纷“中招”。

类似情况也出现在河南本地人群中。开封储户陆女士称,其在6月10日和同事前往郑州出差,抵达郑州时曾扫场所码登记,11日下午,她发现自己的场所码和豫康码均变为“红码”,但几位同事仍为“绿码”。场所码页面显示,赋码原因为“其他本地区防疫信息重点红码人员”,她联系防控办了解到,该“红码”为郑州所赋,目前她正在申诉改码中。

## 河南省卫健委:接到投诉,正调查核实

6月14日16时许,河南省卫健委值班室一名工作人员告诉记者,13日开始,该省卫健委及12345政务服务热线接到多个“外地来豫储户被赋红码”的投诉。接到投诉后,省卫健委13日已将投诉反馈至相关部门,目前正在调查核实中。

至于这些储户为何被赋红码以及调查核实的进展等,该工作人员表示暂不了解。

据南方都市报、澎湃新闻

## 吉利布局:新能源拼图嵌入魅族

6月13日,国家市场监督管理总局一则反垄断公示,坐实了吉利收购魅族控股股权的传闻。在业内专家看来,收购魅族对于吉利而言,一方面将直接获得进军手机业务的能力;另一方面,吉利在车机系统方面的“短板”日益暴露,成为横在其新能源转型道路上的一块大石,而魅族在Flyme系统上的积累,或许正是吉利所缺少的一块拼图。

现代快报+记者 谷伟



视觉中国供图

## 两个“狂人”的结合

国家市场监督管理总局反垄断二司披露的经营者集中案件公示显示,湖北星纪时代科技有限公司(下称“星纪时代”)与珠海市魅族科技有限公司(“珠海魅族”)、黄秀章(即魅族创始人黄章)等签署协议,星纪时代拟收购珠海魅族79.09%股权。本次交易前,黄秀章与淘宝中国分别持有珠海魅族49.08%、27.23%的股权。本次交易完成后,黄秀章对于珠海魅族的持股将降低至9.79%,淘宝中国将退出对于珠海魅族的持股与控制;收购方星纪时代将持有珠海魅族79.09%股权,取得对珠海魅族的单独控制权。星纪时代与魅族方面均对外证实,双方已就战略投资事宜签署协议,交易细节还在协商中。

星纪时代是吉利集团进军手机业务的主要平台。企查查信息显示,该公司由吉利集团和李书福分别持股32.3%和6.15%。去年9月,星纪时代落户武汉经开区,并宣布进军手机领域,定位高端智能手机。

市场监管总局的公示显示,星纪时代目前尚未实际开展业务。而从今年年初开始,关于吉利收购魅族的消息开始流传。头豹研究院分析师黄旖晴认为,吉利收购魅族,在完善汽车体系的同时,也将开辟全新的手机市场,掌握汽车和手机两方面的资源优势,打通两个终端的连接端口。“智能手机与汽车之间互联互通所形成的车机协同有助于推动汽车智能化发展。另一方面,智能手机是与车连接的重要设备,尤其在智能座舱领域,手机功能可以与智能座舱功能相互赋能。车企制造

手机会与旗下汽车进行深度绑定,全方位打造智能生态圈,逐步迈向万物互联。”

成立于2003年的魅族,最初由MP3播放器入手。2007年,魅族转型智能手机领域,2012年推出了基于安卓的Flyme系统。

魅族创始人黄章,被认为是国内最接近乔布斯风格的创业者之一。而其对产品的不少理念,直接影响到后来的雷军等人。而吉利创始人李书福,则一向被称作“造车狂人”。两个“狂人”,为何能走到一起?

对于魅族而言,被吉利这样的大型车企收购,也许是个不错的结局。尽管在智能手机领域入局甚早,但随着小米、华为、OPPO等众多国产厂商相继崛起,魅族却一次次错过机会,在竞争中逐步被边缘化。2015年,魅族获得阿里等6.5亿美元

融资,开启“机海”战略,并推出性价比路线的“魅蓝”子品牌,但由于手机质量频频被吐槽,“魅蓝”很快又被放弃。

IDC公布的今年一季度中国手机市场数据显示,OPPO、荣耀、vivo、苹果、小米位列前五,魅族则是“其他”之一。更糟糕的是,全球智能手机市场正面临急剧下滑。而吉利的转型,也并非一路坦途。从2019年到2021年,吉利汽车净利润已连续三年下滑,去年实现净利润48.47亿元,降幅12.4%。

## 车机智能,合纵连横

对于吉利集团来说,收购魅族,一方面可以快速获得设计生产智能手机的能力,更重要的是,将补上吉利在车机系统方面的重要“短板”。

尽管吉利近年转型新能源业务表现可圈可点,但其车机系统也时常在社交媒体上被吐槽。而魅族自主研发的Flyme系统,曾在用户中有着不错的口碑。此前,Flyme系统还被应用于一些电视盒子。去年3月,魅族官方宣布,将推出Flyme For Car车载系统。今年6月7日,魅族与吉利旗下领克品牌在微博上互动,被业内猜测为Flyme For Car车载系统可能率先在领克汽车上亮相。

今年3月,在吉利汽车2021年业绩发布会上,吉利控股集团副主席、执行董事李东辉表示,吉利控股集团要把汽车主业做好,一定要实现在智能化电动化方面的转型,必须要构建有竞争力的科技生态体系,做强科技生态圈。

事实上,对于新能源汽车来说,智能化几乎是所有厂商均无法忽视的方向,而智能化一方面包括智能驾驶,另一方面则是车内智能互联系统。中信证券预计,2022年中国新

能源汽车市场规模将超570万辆,预计到2025年,中国新能源汽车年销量将超1300万辆,电动化加速汽车产品智能化进程。汽车正在经历从“功能机”到“智能机”的时代,新能源汽车普及将加速这一进程。

头豹研究院的数据显示,2015-2019年,中国智能车机行业市场规模(按销售额计)由145.5亿元增长至230.2亿元,预计到2024年有望达到448.7亿元。

在车机系统方面的竞争,已经空前激烈。除了特斯拉、蔚来、小鹏等车企自研系统外,还有苹果、华为等众多科技企业试图通过提供软件直接切入市场,与渴求汽车智能化、却缺乏软件设计能力的传统车企展开合纵连横。

6月9日,五菱汽车官方公众号发布消息称,上汽通用五菱和大疆合作成果即将落地,首款搭载大疆车载系统的新能源量产车型即将上市。而搭载华为车载系统的AITO品牌问界M5此前则表示,5月份交付量突破5000辆,上市87天累计交付11296辆。

国内人工智能龙头科大讯飞也早已布局车内智能市场。此前,科大讯飞已向汽车厂商推出飞鱼智能助理、飞鱼OS等产品及解决方案。其2021年年报显示,公司智慧汽车业务累计交付车型1200余款,汽车前装累计搭载量逾3900万套;汽车领域收入则从2017年的2.49亿元增长至2021年的4.49亿元。

黄旖晴认为,当前以智能化为赛点的新能源汽车下半场已经来临,智能汽车市场尚未形成稳定的竞争格局,拥有软件算法服务能力和全栈式整车技术等综合能力的人局者将在汽车智能化赛道中脱颖而出。